お取引先企業の付加価値向上

～徹底的な事業支援活動で「真のビジネスパートナー」となります

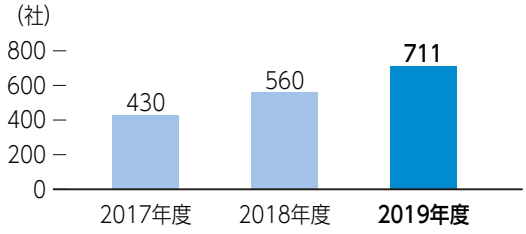
徹底的にお取引先の付加価値向上に寄与し、当行も対価として収益を計上することを目的とした「付加価値向上運動」に取り組んでいます。このビジネスモデルは、SDGsやESGの思想にも合致するもので、「リレーションシップバンキング」による地域経済活性化に取り組むことで、持続可能な地域社会の実現を目指します。

販路・仕入先開拓支援

広域店舗ネットワークを活用したビジネスマッチング

当行の広域店舗ネットワークと豊富な情報収集力を活用したビジネスマッチングによる販路開拓支援に力を入れています。山陰両県のお取引先には、大消費地・大生産地にある山陽、兵庫・大阪のお取引先をご紹介し、山陽、兵庫・大阪のお取引先には、山陰両県の良質な一次産品や製造技術、また行政機関と協力した企業誘致などをご提案しています。

■ 販路開拓支援を行った先数



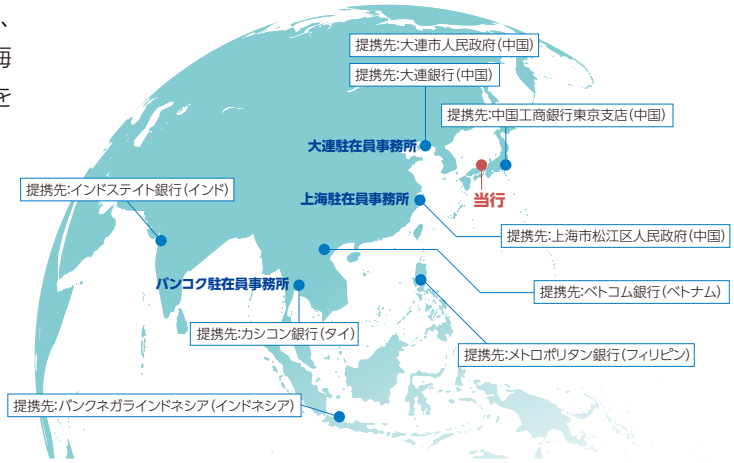
海外進出支援

海外で事業展開を検討されるお取引先を営業店、本部、海外駐在員事務所が連携して支援しています。また、海外地方政府や金融機関との連携など支援体制の充実を図っています。

海外進出における支援活動

- 海外の投資環境、業界動向、法規制などの情報提供
- 現地法人設立サポート
- 海外企業との商談会、販路・調達先企業のご紹介
- 提携銀行を通じた現地法人のお借り入れサポート

など



取組事例 「第4回タイ日系企業ビジネス交流会」の開催

2019年5月17日にタイ・バンコクにて、地方銀行20行合同で日系企業ビジネス交流会を開催しました。
参加者総数は424社479名と、バンコク最大規模の日系企業を対象とした交流会となり、当行枠からは、お取引先21社22名にご参加いただきました。
業種の垣根を越え、多数の企業との交流が活発に行われました。

資金調達ニーズへの対応

シンジケートローン

大規模な設備投資案件など、多額の資金が必要なお取引先への支援ツールとして、「シンジケートローン」を提供いたします。シンジケートローンは、複数の金融機関がシンジケート団を組成し、一つの契約書に基づき融資を行うもので、まとまった資金調達や調達手段の多様化が可能となります。

ファイナンス・リース仲介

連結子会社の山陰総合リース㈱が取り扱うファイナンス・リース※の仲介業務を行っています。グループ連携を強化し、より多くのお取引先にグループの総合金融サービスを提供してまいります。

※リース期間終了後も所有権が借り手に移らない「所有権移転外ファイナンス・リース」に限定して仲介

私募債

一定の財務基準を満たすお取引先に私募債を発行しています。長期固定金利の資金調達に加え、財務の健全性や地域貢献活動の取り組み等をアピールできます。中でも、「寄贈型私募債」「福利厚生型私募債」はお取引先の地域への思いを具現化できる金融商品として、大変好評を得ています。

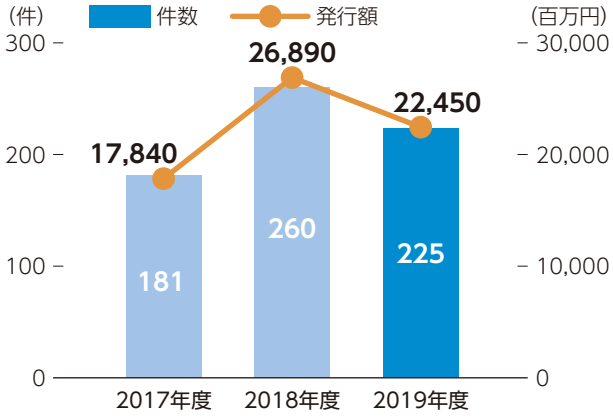
寄贈型私募債

企業の財務健全性に加えて、教育機関、地域おこし団体、地域スポーツチーム等に、私募債発行金額の0.2%以内の金額で、発行企業と当行の連名で寄贈を行う地域貢献度の高い私募債。

福利厚生型私募債

企業の財務健全性に加えて、山陰両県の旅館等を使い社員旅行を実施した際の代金について、私募債発行金額の0.2%を上限に補助する私募債。

■ 私募債の発行件数・発行金額の推移



金融商品を通じてお取引先の社会貢献活動を後押し

教育機関寄贈型私募債

私募債発行時に発行金額の0.2%以内の物品（子どもたちの学びや健やかな成長に役立つスポーツ用品や楽器など）を地域の小・中学校等の教育機関に発行企業と当行が連名で寄贈しています。

お取引先企業の付加価値向上

～徹底的な事業支援活動で「真のビジネスパートナー」となります

コンサルティングサービスの提供

お取引先への事業支援活動を通じて共有した幅広いニーズやお取引先の一層の成長支援に対応するため、コンサルティングサービスの提供に力を入れています。外部専門家等と連携しながら、当行が主体となりワンストップでコンサルティングサービスを提供できる体制を整えています。

成功報酬型コンサルティングサービス

お取引先の売上高や営業利益等の向上をお手伝いし、その結果に対して手数料をいただくサービスです。

2020年3月末時点契約先数 239社

地域の主要産業「宿泊・観光業」「医療・介護業」「食品製造業」に対するコンサルティング

本部に「宿泊・観光業」「医療・介護業」「食品製造業」の専門担当者を配置し、外部専門家と連携して経営課題の解決支援を行っています。

行員常駐型コンサルティングサービス

当行行員がお取引先に常駐し、成長戦略、社内組織体制、販路拡大、財務などあらゆる経営課題にアドバイス・解決のサポートをしていきます。

ITコンサルティング

お取引先のIT化やインターネットの活用などの課題・ニーズを解決するため、本部にITコーディネータの資格保有者を置きIT導入支援を行っています。

取組事例 吉賀町にお住まいの方々に、安心・安全な暮らしを提供するために ～「地域医療の存続」に向けた具体的な活動～

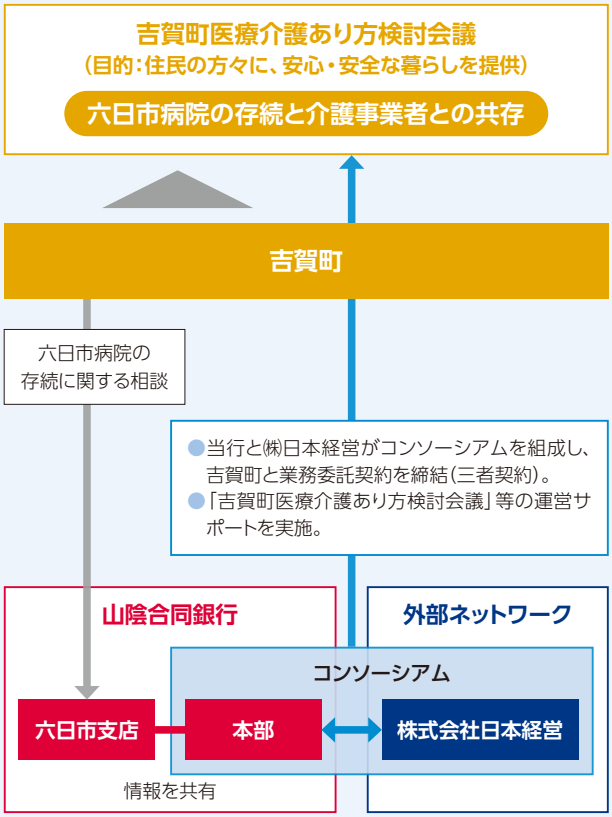
吉賀町唯一の医療機関として六日市病院の存続は必須

島根県の西端に位置する吉賀町では、唯一の医療機関である「六日市病院」の存続危機が取り沙汰されるなか、町内に「吉賀町医療介護あり方検討会議（以下、会議）」が発足、六日市病院を存続させる方法を中心に議論が展開されていました。

会議運営には外部の支援が必要であることを把握した当行の六日市支店長は、本部の専門の担当者と帯同訪問を実施。ニーズの詳細を確認し、全国に参考事例を持つ㈱日本経営と当行がコンソーシアムを組成。コンソーシアムでプロポーザル（事業者選定）に参加し、2社が共同で受託業務を受注するに至りました。

地域にお住まいの方々に安心・安全な暮らしを提供するために

具体的な業務内容としては、六日市病院を取り巻く外部環境の把握や内部環境から経営の問題点等を把握し、具体的なシミュレーションを基に六日市病院の運営形態等を変更し存続させるご提案を行いました。現在も継続協議中ではありますが、ご提案させていただいた具体案が実現すれば、吉賀町の医療介護が守られることに加え、人口減少が進む他の中山間地域における中核病院の存続方法として、有効な事例の一つとなると確信しています。

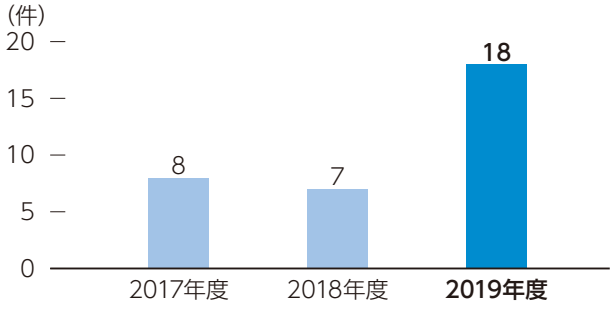


事業承継・M&Aサポート

事業承継コンサルティングサービス

中堅・中小企業にとって、経営者が事業をいかに円滑に承継していくかは大きな課題です。当行では、「事業承継コンサルティングサービス」をご提供し、円滑な事業承継をサポートしています。

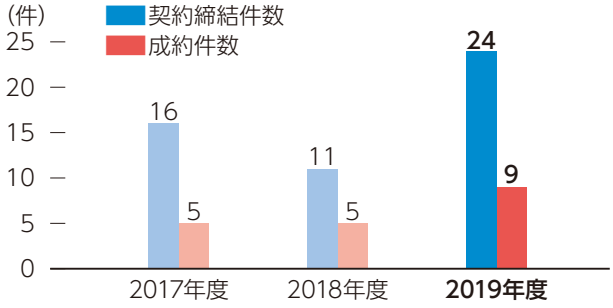
■ 事業承継コンサルティング契約件数



M&Aサポート

事業承継問題の出口である「M&Aによる他社への譲渡」に関するご相談に積極的に対応しています。最近は、後継者問題の解決にとどまらず、成長戦略の手段としてM&Aを選択する企業が増えており、地域経済の活性化やお取引先のさらなる発展につながるM&Aアドバイザリー業務を提供しています。

■ M&Aアドバイザリー契約締結件数および成約件数



経営改善支援

地域経済発展のためには、地元企業の活性化が不可欠です。当行では、経営改善支援先と経営課題を共有し、外部専門家と連携を図りながら経営改善計画の策定・実行を支援しています。

■ 経営改善支援先の債務者区分改善状況（2019年4月～2020年3月）

（単位：社）

	期初債務者数A（2019年3月末）	うち経営改善支援取組先 α	αのうち期末に債務者区分がランクアップした先数 β	αのうち期末に債務者区分が変化しなかった先数 γ	経営改善支援取組率=α/A	ランクアップ率=β/α
要注意先	2,752	239	17	217	8.6%	7.1%
うちその他要注意先	2,653	227	12	210	8.5%	5.2%
うち要管理先	99	12	5	7	12.1%	41.6%
破綻懸念先	397	28	2	23	7.0%	7.1%
実質破綻先	167	9	0	9	5.3%	0.0%
破綻先	28	–	–	–	–	–
合　計	3,344	276	19	249	8.2%	6.8%